

BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai analisis usaha yang dilakukan pada Usaha Mikro Habucan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Usaha Mikro Habucan merupakan usaha yang bergerak di bidang penyediaan pupuk organik dengan skala operasional yang masih sederhana, baik dari aspek organisasi, produksi, pemasaran, maupun keuangan. Usaha ini didirikan pada tahun 2024 dengan memanfaatkan peluang pengolahan limbah solid sawit di Pasaman Barat, serta didorong oleh tingginya harga pupuk sintetis yang kurang terjangkau bagi petani. Meskipun kegiatan usaha telah mencakup aspek operasional, pemasaran, dan keuangan, pelaksanaannya masih menghadapi berbagai keterbatasan, seperti harga dan kualitas bahan baku yang tidak konsisten, keterbatasan tenaga kerja, serta sistem pemasaran yang masih bergantung pada jaringan terbatas. Selain itu, pencatatan keuangan yang belum terstruktur secara rinci, khususnya dalam pemisahan biaya tetap dan biaya variabel, menyebabkan analisis usaha sebelumnya belum optimal.
2. Hasil analisis menunjukkan bahwa secara finansial usaha ini layak untuk dijalankan. Total penerimaan usaha lebih besar dibandingkan total biaya, sehingga menghasilkan laba bersih. Pada kondisi aktual usaha dengan volume produksi sebesar 7.000 kg dan nilai penjualan Rp10.500.000, diperoleh keuntungan sebesar Rp2.263.878, dan Hasil analisis R/C dari usaha ini adalah sebesar 1,27. Hal ini menunjukkan bahwa setiap unit produk yang terjual mampu memberikan margin kontribusi yang tidak hanya menutupi biaya tetap, tetapi juga menghasilkan keuntungan. Lebih lanjut, hasil analisis titik impas (*Break Even Point*) menunjukkan bahwa usaha telah berada di atas titik impas, dengan BEP kuantitas sebesar 3.468 kg dan BEP penjualan sebesar Rp5.201.919. Dengan demikian, volume produksi dan penjualan yang dicapai saat ini telah mampu menutup seluruh biaya yang dikeluarkan.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan disarankan kepada pihak Usaha Mikro Habucan sebagai berikut:

1. Pelaku usaha disarankan untuk meningkatkan kapasitas produksi secara bertahap. Hal ini dapat dilakukan dengan memastikan ketersediaan bahan baku serta menambah tenaga kerja atau meningkatkan efisiensi alat produksi.
2. Pelaku usaha perlu menerapkan pencatatan keuangan yang lebih sistematis, khususnya dalam memisahkan biaya tetap dan biaya variabel. Hal ini penting agar analisis usaha di masa mendatang dapat dilakukan dengan lebih akurat.
3. Pelaku usaha perlu memperluas jaringan pemasaran. Strategi yang dapat dilakukan antara lain menjangkau pasar baru, meningkatkan promosi, menambahkan label merek dan mendaftarkan izin edar pada, serta memanfaatkan media digital. Peningkatan pemasaran ini diharapkan mampu meningkatkan volume penjualan, sehingga posisi usaha semakin jauh di atas titik impas dan keuntungan semakin meningkat.
4. Pelaku usaha perlu melakukan pengendalian biaya secara lebih efisien, terutama pada upah tenaga kerja sistem upah harian dengan target produksi minimum, yaitu penetapan upah harian tetap dengan disertai penetapan target produksi minimum per hari kerja yang harus dipenuhi oleh tenaga kerja. Sebagai contoh, apabila ditetapkan upah harian sebesar Rp150.000 per orang per hari dengan target produksi minimum 500 kg per hari untuk dua orang tenaga kerja, maka biaya tenaga kerja per kilogram yang dikeluarkan hanya sebesar Rp300/kg ($\text{Rp}300.000 \div 1.000 \text{ kg}$), jauh lebih rendah dibandingkan dengan sistem saat ini yang menetapkan Rp550/kg tanpa batasan target minimum. Efisiensi biaya ini akan berdampak langsung pada peningkatan margin kontribusi dan memperkuat posisi usaha terhadap BEP.
5. Diperlukan dukungan dari pemerintah dalam bentuk pelatihan, bantuan modal, serta fasilitasi pemasaran. Hal ini penting untuk mengatasi keterbatasan yang dihadapi pelaku usaha, terutama dalam meningkatkan skala produksi dan memperluas pasar.